

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Чеченский государственный университет»

ФАКУЛЬТЕТ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ
Кафедра управления региональной экономикой

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

По дисциплине Управленческий консалтинг

Направление подготовки 38.03.04 Государственное и муниципальное управление

Направленность (профиль) Государственная и муниципальная служба

Грозный 2021

1. Компетенции, индикаторы их достижения и результаты обучения по дисциплине

Код компетенции	Код и наименование индикатора компетенции	Результаты обучения по дисциплине
<p>ПКО-5. Способен свободно ориентироваться в правовой системе России и правильно применять нормы права</p>	<p>ПКО-5.1 Использует правовую систему в России; положения основных нормативно-правовых документов в сфере профессиональной деятельности; формы ответственности за несоблюдение нормативно-правовых регламентов;</p>	<p>Знать: сущность управленческого консультирования, положения основных нормативно-правовых документов в сфере профессиональной деятельности и формы ответственности за несоблюдение нормативно-правовых регламентов и некачественное оказание консалтинговых услуг Уметь: реализовать намеченные цели в консалтинговой деятельности; соблюдать нормы законодательства Российской Федерации и этики управленческого консультирования, а также нести ответственность за некачественное оказание услуг Владеть: навыками организации процесса консультирования с учетом возможностей и ограничений норм законодательства и управленческого консультирования</p>
	<p>ПКО-5.2 Применяет умения теоретически осмысливать комплекс правовых отношений, складывающихся в процессе профессиональной деятельности; обосновывать выбор принимаемых организационно-управленческих решений на основе нормативно-правовой базы;</p>	<p>Знать: основы консультант-клиентских взаимоотношений складывающихся в процессе профессиональной деятельности Уметь: использовать полученные знания для осуществления консультационной деятельности; устанавливать необходимые консультант-клиентские отношения; обосновывать выбор принимаемых управленческих решений Владеть: навыками выбора методов управленческого консультирования для проведения организационной диагностики предприятия; подготовки самодиагностики и структуризации проблемного поля организации</p>

	<p>ПКО-5.3 Владеет способностью свободно ориентироваться в правовой системе России; знаниями основных положений законодательной и нормативно-правовой системы РФ в профессиональной деятельности.</p>	<p>Знать: основы управленческого консалтинга и положения основных нормативно-правовых документов в сфере защиты прав и свобод человека в поиске управленческих решений;</p> <p>Уметь: реализовать намеченные цели в своей профессиональной деятельности при этом, обеспечивая приоритет прав и свобод человека; соблюдать нормы законодательства Российской Федерации и управленческого консультирования</p> <p>Владеть: навыками организации проведения консалтинговых работ и методами анализа и решения проблем управленческого консультирования ориентируясь в правовой системе России</p>
<p>ПКР-1. Способен принимать участие в проектировании организационных действий, умением эффективно исполнять служебные (трудовые) обязанности</p>	<p>ПКР-1.1 Использует методологию проектирования и планирования на всех уровнях управления и методы разработки программ развития организации; способы эффективного исполнения служебных (трудовых) обязанностей</p>	<p>Знать: методы управленческого консалтинга в поиске организационно - управленческих решений; а также задачи, сложности работы консультанта и требования, предъявляемые к специалистам, работающим в консалтинговом подразделении в целях эффективного исполнения трудовых обязанностей;</p> <p>Уметь: применять способы и инструменты управленческого консалтинга на всех этапах и стадиях осуществления консалтингового проекта и оценивать результативность консультирования</p> <p>Владеть: методикой управленческого консалтинга в проектировании организационных действий в соответствии с требованиями к служебному поведению</p>

2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки владений, умений, знаний, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы с описанием шкал оценивания и методическими материалами, определяющими процедуру оценивания.

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код компетен ции (или ее части)	Наименование оценочного средства	
			вид	количество
1	Основные понятия об управленческом консультировании	ПКО-5.1 ПКО-5.3 ПКР-1.1	Собеседование	5
			Тест	5
			Доклад	6
2	Организация как объект управленческого консультирования	ПКО-5.1 ПКО-5.2 ПКО-5.3 ПКР-1.1	Собеседование	8
			Доклад	6
3	Процесс управленческого консультирования	ПКО-5.1 ПКО-5.2 ПКО-5.3 ПКР-1.1	Собеседование	5
			Доклад	6
			Тест	5
4	Консалтинг как деятельность консультационной службы	ПКО-5.1 ПКО-5.3 ПКР-1.1	Собеседование	5
			Доклад	6
	Зачет	ПКО-5.1 ПКО-5.2 ПКО-5.3 ПКР-1.1	Вопросы к зачету	40
5	Консалтинговый бизнес	ПКО-5.1 ПКО-5.3 ПКР-1.1	Собеседование	5
			Доклад	9
6	Специфические виды управленческого консультирования	ПКО-5.3 ПКР-1.1	Собеседование	5
			Тестирование	5
7	Консультирование по вопросам создания корпоративной культуры организации и вопросам организационных изменений и развития	ПКО-5.1 ПКО-5.2 ПКО-5.3 ПКР-1.1	Собеседование	5
8	Взаимоотношения консультанта и клиента	ПКО-5.1 ПКО-5.2 ПКО-5.3 ПКР-1.1	Собеседование	8
			Доклад	10
	Экзамен	ПКО-5.1 ПКО-5.2 ПКО-5.3	Вопросы к экзамену	100

		ПКР-1.1		
--	--	---------	--	--

Перечень оценочных средств

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представленность оценочного средства в ФОС
1	Доклад	Продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой краткое изложение в письменном виде полученных результатов теоретического анализа определенной научной (учебно-исследовательской) темы, где автор раскрывает суть исследуемой проблемы, приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее.	Темы докладов
2	Собеседование	Средство контроля, организованное как специальная беседа преподавателя с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, и рассчитанное на выяснение объема знаний обучающегося по определенному разделу, теме, проблеме и т.п.	Вопросы по разделам/темам дисциплины
3	Тест	Система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося.	Комплект тестовых заданий
4	Экзаменационные материалы	Промежуточная и итоговая форма оценки знаний	Примерный перечень вопросов и заданий к экзамену и зачету по дисциплине

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Чеченский государственный университет»
Кафедра «Управление региональной экономикой»
(наименование кафедры)**

**Вопросы для собеседования
по дисциплине Управленческий консалтинг**

Тема 1 Основные понятия об управленческом консультировании

1. Сущность и содержание консалтинга
2. Эволюция развития консалтинга.
3. Характеристика рынка управленческого консультирования за рубежом и в России.
4. Причины востребованности услуг консультантов по управлению.
5. Причины популярности профессии консультанта по управлению.
6. Типология консультантов.
7. Требования к консультанту по управлению
8. Приведите определение управленческого консалтинга
9. Становление управленческого консультирования.
10. Консалтинг как разновидность экспертной помощи.
11. По каким группам объединены виды консалтинговой деятельности ?
12. Как соотносятся управленческий консалтинг и профессиональные услуги?
13. Перечислите факторы, стимулирующие обращение предпринимателей к профессиональному консультанту. Почему руководители организаций не всегда готовы пригласить консультантов для решения проблем организации?
14. Что является объектом и предметом консультационной деятельности?
15. Что можно отнести к инструментам консультационной деятельности?

Тема 2. Организация как объект управленческого консультирования

1. Базовые ценности организации.
2. Проблемы организаций с позиции консалтинга.
3. Типовые методы самодиагностики организации.
4. Основные методы диагностики организации
5. Метод «Метафоры»
6. Метод «Крестовины»
7. Метод анализа «Жизненного цикла организации»
8. Метод анализа управленческих ошибок
9. Метод анализа проблем организации
10. Диагностическое наблюдение за поведением в организации
11. Какие вопросы обычно возникают у консультанта перед первой встречей с клиентом?
12. Приведите классификацию клиентов по их ожиданиям?
13. Какой клиент предпочтителен: крупный или мелкий?
14. Как проходят переговоры между клиентом и консультантом?

Тема 3. Процесс управленческого консультирования

1. Назовите стадии процесса консультирования?
2. Назовите этапы процесса консультирования?
3. Дайте характеристики фаз процесса консультирования?
4. Можно ли пренебречь отдельными фазами или нарушить вышеописанную последовательность и почему?
5. Что включает в себя подготовительный этап?
6. Как происходит постановка диагноза?
7. Планирование изменений.
8. Процесс внедрения проекта.
9. Завершение проекта
10. Когда заключается устный договор на консультационные услуги?
11. Какова структура контракта на выполнение консультационных работ?
12. В чем специфика основной части контракта?
13. Модель процесса консультирования: предпроектная стадия, проектная стадия (диагностика, разработка решений и внедрение решений), послепроектная стадия.
14. Организация проведения консалтинговых работ.
15. Основные виды изменений в организациях.

Тема 4. Консалтинг как деятельность консультационной службы

1. Структура консультационной службы
2. Профессиональная деятельность консалтинговых компаний
3. Профессиональные консалтинговые ассоциации
4. Назовите основные функции консультантов по управлению.
5. Каково «происхождение» современных российских консультантов?
6. Какие роли играют консультанты в процессе выполнения работ по управленческому консультированию?
7. Какие Вам известны сложности работы консультантов по управлению?
8. Почему в организации существует потребность в организации непрерывного процесса консультирования?
9. Чем отличаются внутренние консультанты от внешних?
10. Назовите основные виды деятельности внутренних консультантов?
11. В чем основные достоинства внешних консультантов по сравнению с внутренними?
12. Чем можно объяснить тенденцию, в соответствии с которой отечественные клиенты все больше привлекают к консалтинговой работе российские фирмы?
13. Назовите этапы выбора консультационной фирмы.
14. В чем преимущества иностранных консультационных компаний?
15. Назовите преимущества отечественных консультационных фирм?

Тема 5. Консалтинговый бизнес

1. Определение цены на консалтинговые услуги
2. Виды оплаты консультационных услуг.
3. Финансовое планирование в консалтинговых компаниях
4. Как оценить качество консалтинговых услуг?

5. Как устанавливаются цены на консалтинговые услуги?
6. Как формируется цена на консультационную услугу?
7. Каковы размеры гонораров консультантов в различных странах и регионах?
8. Ядро маркетинга консалтинговых услуг

Тема 6. Специфические виды управленческого консультирования

1. Административный консалтинг
2. Финансовый консалтинг
3. Производственный консалтинг
4. Методики и способов совершенствования производства
5. Кадровый консалтинг
6. Методы кадрового консалтинга
7. Специальные методы применяемые консультантами в кадровом консалтинге
8. Коучинг и НЛП в консалтинге
9. Информационный консалтинг
10. Маркетинговый консалтинг
11. Антикризисный консалтинг
12. Специальные методы консалтинга

Тема 7. Консультирование по вопросам создания корпоративной культуры организации и вопросам организационных изменений и развития

1. Корпоративная культура, ее виды
2. Классификация организационной культуры
3. Предмет исследования корпоративной культуры
4. Направления формирования организационной культуры
5. Элементы организационной культуры
6. "Организационное развитие" (Organizational Development - OD), базовые положения подхода
7. Требования к консультанту, который занимается организационным развитием
8. Теория организационного развития, факторы, которые определяют возможности развития организации
9. Существующие подходы к эффективному управлению изменениями
10. Модель успешного управления организационными изменениями Л. Грейнера

Тема 8. Взаимоотношения консультанта и клиента

1. Особенности взаимодействия консультанта с клиентом
2. Формирование и динамика отношений консультанта с клиентом.
3. Дайте характеристику тенденциям в консультант-клиентских отношениях.
4. Особенности использования властных полномочий консультантом при работе над проектом
5. Способы взаимодействия консультанта с клиентом
6. Роли консультанта в консультант-клиентских отношениях. Факторы, влияющие на определение роли консультанта
7. Влияние консультанта как выражением его власти, типы власти
8. Реакция на влияние консультанта в клиентской организации
9. Готовность организации к изменениям
10. Каковы нормы этики во взаимоотношениях между клиентом и консультантом?
11. Каковы принципы организации отношений между консультантом и клиентом?
12. В чем смысл испытывающих вопросов и интервью в консультант-клиентских отношениях?

13. Опишите поведенческие аспекты консультант-клиентских отношений.
14. Приведите типичные ошибки консультанта?
15. Причины разочарований консультанта и клиента?

Методические рекомендации по проведению собеседования:

Подготовку к каждому практическому занятию каждый студент должен начать с ознакомления с планом практического занятия, который отражает содержание предложенной темы. Тщательное продумывание и изучение вопросов плана основывается на проработке текущего материала лекции, а затем изучения обязательной и дополнительной литературы, рекомендованной к данной теме. На основе индивидуальных предпочтений студенту необходимо самостоятельно выбрать тему доклада по проблеме практического занятия и по возможности подготовить по нему презентацию. Если программой дисциплины предусмотрено выполнение практического задания, то его необходимо выполнить с учетом предложенной инструкции (устно или письменно). Все новые понятия по изучаемой теме необходимо выучить наизусть и внести в глоссарий, который целесообразно вести с самого начала изучения курса.

Результат такой работы должен проявиться в способности студента свободно ответить на теоретические вопросы практического занятия, его выступлении и участии в коллективном обсуждении вопросов изучаемой темы, правильном выполнении практических заданий и контрольных работ.

Структура занятия

В зависимости от содержания и количества отведенного времени на изучение каждой темы практическое занятие может состоять из четырех-пяти частей:

1. Обсуждение теоретических вопросов, определенных программой дисциплины.
2. Доклад и/ или выступление с презентациями по проблеме практического занятия.
3. Обсуждение выступлений по теме - дискуссия.
4. Выполнение практического задания с последующим разбором полученных результатов или обсуждение практического задания, выполненного дома, если это предусмотрено программой.
5. Подведение итогов занятия.

Первая часть - обсуждение теоретических вопросов - проводится в виде фронтальной беседы со всей группой и включает выборочную проверку преподавателем теоретических знаний студентов. Примерная продолжительность — до 15 минут.

Вторая часть — выступление студентов с докладами, которые должны сопровождаться презентациями с целью усиления наглядности восприятия, по одному из вопросов практического занятия. Примерная продолжительность — 20-25 минут.

После докладов следует их обсуждение - дискуссия. В ходе этого этапа практического занятия могут быть заданы уточняющие вопросы к докладчикам. Примерная продолжительность - до 15-20 минут.

Если программой предусмотрено выполнение практического задания в рамках конкретной темы, то преподавателями определяется его содержание и дается время на его выполнение, а затем идет обсуждение результатов. Если практическое задание должно было быть выполнено дома, то на практическом занятии преподаватель проверяет его выполнение (устно или письменно). Примерная продолжительность - 15-20 минут.

Подведением итогов заканчивается практическое занятие. Студентам должны быть объявлены оценки за работу и даны их четкие обоснования. Примерная продолжительность — 5 минут.

Шкалы и критерии оценивания собеседования

№ п/п	Оценка	Критерии оценивания
1.	отлично	1) полно и аргументированно отвечает по содержанию темы; 2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные; 3) излагает материал последовательно и правильно.
2.	хорошо	обучающийся дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «5», но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет.
3.	удовлетворительно	ставится, если обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данного задания, но: 1) излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; 2) не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; 3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки.
4.	неудовлетворительно	обучающийся обнаруживает незнание ответа на соответствующие вопросы допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал; отмечаются такие недостатки в подготовке студента, которые являются серьезным препятствием к успешному овладению последующим материалом.

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Чеченский государственный университет»
Кафедра «Управление региональной экономикой»
(наименование кафедры)**

**Темы докладов
по дисциплине Управленческий консалтинг
(наименование дисциплины)**

Тема 1 Основные понятия об управленческом консультировании

1. История управленческого консалтинга на территории бывшего СССР.
2. Управленческое консультирование во времена плановой экономики и на этапе перехода к рыночной экономике.
3. Управленческий консалтинг в перестроечные и постперестроечные времена на территории бывшего СССР.
4. История управленческого консалтинга в странах бывшего социалистического лагеря.
5. Управленческий консалтинг в развитых капиталистических странах в 50-е 80-е годы XX-го века.
6. Современный этап развития управленческого консультирования и его особенности.
7. Становление рынка консалтинговых услуг в России.
8. Характеристика рынка аудиторско - консультационных услуг РФ.
9. Тенденции и перспективы развития отечественного рынка консалтинговых услуг.
10. Особенности управленческого консультирования в РФ.
11. Профессиональный подход к управленческому консультированию.
12. Специфика консалтинговых услуг в России.

Тема 2. Организация как объект управленческого консультирования

1. Роль консультанта в управленческом консультировании.
2. Характеристики консультантов и типы заказчиков.
3. Различные классификации заказчиков и клиентов консалтинговых фирм.
4. Виды мотивации заказчика на получение консалтинговых услуг.
5. Проблемы профессиональной этики бизнес-консультантов.

Тема 3. Процесс управленческого консультирования

1. Консалтинговый проект
2. Консультирование и изменения в организации
3. Регламент отношений «клиент-консультант».
4. Консультанты как часть системного управления.
5. Сложности работы консультанта.
6. Требования, предъявляемые к специалистам, работающим в консалтинговом подразделении. Характеристика специалистов, работающих в консалтинговом подразделении.

Тема 4. Консалтинг как деятельность консультационной службы

1. Основные типы консалтинговых организаций.
2. Классификация консалтинговых компаний, работающих на российском рынке: квазиконсультационные компании, малые российские консалтинговые организации, средние и крупные российские консалтинговые организации, иностранные консалтинговые организации.
3. Прогноз развития консалтингового рынка.
4. Ассоциации управленческих консультантов в РФ
5. Основные типы консалтинговых организаций.
6. Управленческое консультирование как деловая услуга.
7. Характеристика рынка аудиторско-консультационных услуг РФ.
8. Элитные компании в сфере управленческого консалтинга.

Тема 5. Консалтинговый бизнес

9. Определение цены на консалтинговые услуги
10. Виды оплаты консультационных услуг.
11. Финансовое планирование в консалтинговых компаниях
12. оценка качества консалтинговых услуг
13. Ценообразование консультационных услуг
14. Ценообразование консультантов в различных странах и регионах
15. Маркетинг консалтинговых услуг

Тема 6. Специфические виды управленческого консультирования

1. Техника нейролингвистического программирования (НЛП) в управленческом консультировании.
2. Коучинг как особый стиль руководства.
3. Специальные методы управленческого консультирования.
4. Методы анализа и решения проблем управленческого консультирования: специализированные и универсальные методы.
5. Коучинг как разновидность тренерской деятельности консультантов по управлению, особая система поддержки человека.
6. Коучинг как партнерское сотрудничество, модель взаимодействия коуча и клиента.
7. Коучинг и методы работы с руководством организации
8. Рекрутинг, хэдхантинг, лизинг персонала.
9. Кадровый аутсорсинг, российская специфика.
10. Корпоративный университеты: российский и зарубежный опыт. Ассесмент-центр.
11. Тимбилдинг (Team building): понятие и принципы, эффективность корпоративных тимбилдинговых программ.

Тема 7. Консультирование по вопросам создания корпоративной культуры организации и вопросам организационных изменений и развития

1. Корпоративная культура и особенности российского менталитета.
2. Модели корпоративной культуры организации.
3. Методы поддержания и изменения корпоративной культуры в организации.
4. Роль консультантов в разработке корпоративной культуры организации.
5. Консультирование по работе с персоналом.

Тема 8. Взаимоотношения консультанта и клиента

16. Особенности взаимодействия консультанта с клиентом
17. Формирование и динамика отношений консультанта с клиентом.
18. Тенденции в консультант-клиентских отношениях.
19. Особенности использования властных полномочий консультантом при работе над проектом
20. Способы взаимодействия консультанта с клиентом
21. Роли консультанта в консультант-клиентских отношениях .Факторы, влияющие на определение роли консультанта
22. Влияние консультанта как выражением его власти, типы власти
23. Реакция на влияние консультанта в клиентской организации
24. Готовность организации к изменениям
25. Нормы этики во взаимоотношениях между клиентом и консультантом
26. Каковы принципы организации отношений между консультантом и клиентом?
27. Поведенческие аспекты консультант-клиентских отношений. Типичные ошибки консультанта и причины разочарований консультанта и клиента?

Методические рекомендации по написанию докладов

Подготовка презентации и доклада

Для подготовки презентации рекомендуется использовать: PowerPoint, MS Word, Acrobat Reader. Самая простая программа для создания презентаций - Microsoft PowerPoint.

Для подготовки презентации необходимо собрать и обработать начальную информацию. Последовательность подготовки презентации:

1. Четко сформулировать цель презентации: вы хотите свою аудиторию мотивировать, убедить, заразить какой-то идеей или просто формально отчитаться.
2. Определить каков будет формат презентации: живое выступление (тогда, сколько будет его продолжительность) или электронная рассылка (каков будет контекст презентации).
3. Отобрать всю содержательную часть для презентации и выстроить логическую цепочку представления.
4. Определить ключевые моменты в содержании текста и выделить их.
5. Определить виды визуализации (картинки) для отображения их на слайдах в соответствии с логикой, целью и спецификой материала.
6. Подобрать дизайн и форматировать слайды (количество картинок и текста, их расположение, цвет и размер).
7. Проверить визуальное восприятие презентации.

К видам визуализации относятся иллюстрации, образы, диаграммы, таблицы. Иллюстрация - представление реально существующего зрительного ряда. Образы - в отличие от иллюстраций - метафора. Их назначение - вызвать эмоцию и создать отношение к ней, воздействовать на аудиторию. С помощью хорошо продуманных и представляемых образов, информация может надолго остаться в памяти человека. Диаграмма - визуализация количественных и качественных связей. Их используют для убедительной демонстрации данных, для пространственного мышления в дополнение к логическому. Таблица - конкретный, наглядный и точный показ данных. Ее основное назначение - структурировать информацию, что порой облегчает восприятие данных аудиторией.

Практические советы по подготовке презентации

- готовьте отдельно: печатный текст + слайды + раздаточный материал;

- слайды - визуальная подача информации, которая должна содержать минимум текста, максимум изображений, несущих смысловую нагрузку, выглядеть наглядно и просто;

- текстовое содержание презентации - устная речь или чтение, которая должна включать аргументы, факты, доказательства и эмоции;

- обязательная информация для презентации: тема, фамилия и инициалы выступающего; план сообщения; краткие выводы из всего сказанного; список использованных источников;

- раздаточный материал - должен обеспечивать ту же глубину и охват, что и живое выступление: люди больше доверяют тому, что они могут унести с собой, чем исчезающим изображениям, слова и слайды забываются, а раздаточный материал остается постоянным осязаемым напоминанием; раздаточный материал важно раздавать в конце презентации; раздаточный материалы должны отличаться от слайдов, должны быть более информативными.

Тема доклада должна быть согласованна с преподавателем и соответствовать теме учебного занятия. Материалы при его подготовке, должны соответствовать научно-методическим требованиям вуза и быть указаны в докладе. Необходимо соблюдать регламент, оговоренный при получении задания. Иллюстрации должны быть достаточными, но не чрезмерными.

Работа студента над докладом-презентацией включает отработку умения самостоятельно обобщать материал и делать выводы в заключении, умения ориентироваться в материале и отвечать на дополнительные вопросы слушателей, отработку навыков ораторства, умения проводить диспут.

Докладчики должны знать и уметь: сообщать новую информацию; использовать технические средства; хорошо ориентироваться в теме всего практического занятия; дискутировать и быстро отвечать на заданные вопросы; четко выполнять установленный регламент (не более 10 минут); иметь представление о композиционной структуре доклада и др.

Шкалы и критерии оценивания докладов

№ п/п	Критерии оценивания	оценка/зачет
1	выполнены все требования к написанию и защите эссе (рефератов, докладов, сообщений): обозначена проблема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично	Отлично
2	основные требования к эссе (рефератов, докладов, сообщений) и его защите выполнены, но при этом допущены недочеты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объем эссе (рефератов, докладов, сообщений); имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы.	Хорошо
3	имеются существенные отступления от требований к реферированию. В частности: тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании реферата или при ответе на дополнительные вопросы.	Удовлетворительно
4	тема освоена лишь частично; допущены грубые ошибки в содержании реферата или при ответе на дополнительные вопросы; во время защиты отсутствует вывод.	Удовлетворительно
5	тема эссе (рефератов, докладов, сообщений) не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы.	Неудовлетворительно

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
 высшего образования
 «Чеченский государственный университет»
 Кафедра «Управление региональной экономикой»
 (наименование кафедры)

Комплект тестов (тестовых заданий)

для текущего контроля

по дисциплине "Управленческий консалтинг"

Раздел (тема) дисциплины:	Код формируемой компетенции:
Основные понятия об управленческом консультировании	ПКО-5.1 ПКО-5.3 ПКР-1.1
1. Тестовое задание: 1. Консультирование с позиций профессионального подхода – это 1) фирма, работающая в сфере услуг 2) союз профессионалов-консультантов 3) консультативная служба, работающая по договору на оказание консультационных услуг 4) общество независимых экспертов	ПКО-5.1 ПКО-5.3
2. Тестовое задание: Основная задача консультирования 1) управление клиентом 2) оказание профессиональной помощи и дача советов по вопросам экономики и управления 3) спасение клиента от банкротства 4) обучение клиента	ПКО-5.1 ПКО-5.3
3. Тестовое задание: Предмет консультирования 1) управление 2) экономика 3) экономика и управление 4) методы внедрения экономических и управленческих знаний в практику хозяйственных структур	ПКО-5.1 ПКО-5.3
4. Тестовое задание: Необходимое условие для начала работы консультанта: 1) финансы 2) полномочия 3) исходная информация 4) гарантия безопасности	ПКО-5.1 ПКО-5.3 ПКР-1.1
5. Тестовое задание:	ПКО-5.1

<p>Основная группа консалтинговых услуг:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Стратегическое планирование 2) финансовое управление 3) оценка бизнеса 4) все варианты верны 	<p>ПКО-5.3</p>
<p>6. Тестовое задание: Управленческое консультирование — это понятие ...</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) нестабильно развивающейся экономики 2) рыночной экономики 3) плановой экономики 4) экономики переходного периода 	<p>ПКО-5.1 ПКО-5.3</p>
<p>7. Тестовое задание: В современной рыночной экономике консультирование представляет собой ...</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) отрасль инфраструктуры 2) сферу действий 3) направление развития 4) область деятельности 	<p>ПКО-5.1 ПКО-5.3</p>
<p>8. Тестовое задание: Назначение консультирования состоит в ...</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) оказании клиенту помощи в решении управленческих и экономических задач 2) собеседовании с клиентом по различным вопросам разрешения неблагоприятных управленческих ситуаций 3) принятии за клиента управленческих решений 	<p>ПКО-5.1 ПКО-5.3</p>
<p>9. Тестовое задание: Характерная черта управленческого консультирования</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) независимость 2) эффективность 3) неопределенность 	<p>ПКО-5.1 ПКО-5.3</p>
<p>10. Тестовое задание: Консультирование с позиций функционального подхода – это ...</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) приход консультанта на объект консультирования 2) вид деятельности, направленный на оказание помощи клиенту с учетом его интересов 3) любая форма оказания помощи клиенту 	<p>ПКО-5.1 ПКО-5.3</p>
Раздел (тема) дисциплины:	
Процесс управленческого консультирования	<p>ПКО-5.1 ПКО-5.2 ПКО-5.3 ПКР-1.1</p>
<p>1. Тестовое задание: Процессное консультирование</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) диагностика, разработка решений и рекомендаций по их внедрению 2) взаимодействие с клиентом, оценка его идей, 	<p>ПКО-5.1 ПКО-5.3</p>

<p>предложений, анализ проблем и подготовка решений</p> <p>3) подготовка основы для появления идей и предложений, предоставляя клиенту соответствующую теоретическую и практическую информацию</p> <p>4) все варианты верны</p>	
<p>2. Тестовое задание:</p> <p>Этапы консультационной работы:</p> <p>1) разработка решений</p> <p>2) диагностика</p> <p>3) реализация решений</p> <p>4) все варианты верны</p>	<p>ПКО-5.1</p> <p>ПКО-5.2</p> <p>ПКО-5.3</p> <p>ПКР-1.1</p>
<p>3.Тестовое задание:</p> <p>В этап процесса консультирования «Подготовка» входит ...</p> <p>1) конечный отчет</p> <p>2) контракт на консультирование</p> <p>3) обнаружение фактов</p> <p>4) выработка решений</p>	<p>ПКО-5.1</p> <p>ПКО-5.2</p> <p>ПКО-5.3</p> <p>ПКР-1.1</p>
<p>4. Тестовое задание:</p> <p>Экспертное консультирование:</p> <p>1) диагностика, разработка решений и рекомендаций по их внедрению</p> <p>2) взаимодействие с клиентом, оценка его идей, предложений, анализ проблем и подготовка решений</p> <p>3) подготовка основы для появления идей и предложений, предоставляя клиенту соответствующую теоретическую и практическую информацию</p>	<p>ПКО-5.1</p> <p>ПКО-5.2</p> <p>ПКО-5.3</p> <p>ПКР-1.1</p>
<p>5.Тестовое задание:</p> <p>Эффективность консультационных услуг определяется</p> <p>1) выявлением реальных положительных изменений в компании-клиенте</p> <p>2) желанием консультанта</p> <p>3) рассчитываемым экономическим эффектом, полученным в результате внедрения рекомендаций консультанта в компании-клиенте</p> <p>4) объемом затрачиваемых средств в процессе консультирования</p>	<p>ПКО-5.1</p> <p>ПКО-5.2</p> <p>ПКР-1.1</p>
<p>6.Тестовое задание:</p> <p>В этап процесса консультирования «Внедрение» входит ...</p> <p>1) оценка альтернативных вариантов</p> <p>2) обучение клиента</p> <p>3) планирование задания</p>	<p>ПКО-5.1</p> <p>ПКО-5.2</p> <p>ПКО-5.3</p> <p>ПКР-1.1</p>
<p>7. Тестовое задание:</p> <p>Контроль выполнения консультационного проекта осуществляется</p> <p>1) Клиентом</p> <p>2) и клиентом, и консультантом</p> <p>3) не осуществляется вообще</p> <p>4) консультантом</p>	<p>ПКО-5.1</p> <p>ПКО-5.2</p> <p>ПКР-1.1</p>

<p>8.Тестовое задание:</p> <p>Вероятность успеха выполнения консультационного проекта увеличивается в случае ...</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) сдачи консультантом множества формальных текущих и заключительных отчетов клиенту 2) вовлечения клиента в процесс решения проблем и общения консультанта с ним 3) отстранения клиента от участия в процессе консультирования с целью исключения возможных проблем, мешающих в работе 	<p>ПКО-5.1 ПКО-5.2 ПКО-5.3</p>
<p>9.Тестовое задание:</p> <p>Оценка эффективности консультационной деятельности осуществляется по ...</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) реальным изменениям в организации-клиенте 2) затратам организации-клиента на услуги консультанта 3) прогнозам консультанта 4) затратам организации-клиента на обучение своего персонала 	<p>ПКО-5.1 ПКО-5.2 ПКО-5.3 ПКР-1.1</p>
<p>10.Тестовое задание:</p> <p>Эффективность работы консультанта рассчитывается как ...</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) отношение полученной прибыли компанией-клиентом к затраченным на процесс консультирования средствам 2) количество рабочего времени, затраченного на выполнение проекта 3) разница между доходами и расходами консультанта 4) разница между финансовыми показателями за месяц до внедрения проекта и через месяц после завершения внедрения проекта 	<p>ПКО-5.1 ПКО-5.2 ПКО-5.3 ПКР-1.1</p>
Раздел (тема) дисциплины:	
Специфические виды управленческого консультирования	<p>ПКО-5.3 ПКР-1.1</p>
<p>1. Тестовое задание:</p> <p>Управленческий консалтинг дает предприятию наибольший эффект в ситуации:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Решение сложных нестандартных единовременных задач по адаптации предприятия к изменениям среды. 2) Выполнение рутинных работ на высокопрофессиональном уровне. 3) Выполнение работ, объем которых слишком мал для целесообразности содержания отдельного специалиста. 	<p>ПКО-5.3 ПКР-1.1</p>
<p>2. Тестовое задание:</p> <p>Что из перечисленного относится к управленческому консалтингу?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) финансовый аудит; 2) разработка миссии и стратегии компании; 3) тренинг командообразования; 4) консультация юриста 	<p>ПКО-5.3 ПКР-1.1</p>
<p>3.Тестовое задание:</p> <p>Виды профессиональных услуг, с которыми связано управленческое консультирование</p>	<p>ПКО-5.3 ПКР-1.1</p>

<ol style="list-style-type: none"> 1) торговля, рекрутмент, логистика 2) юридические услуги, аудит, реинжиниринг 3) обеспечение информационными технологиями, 4) издательское дело, реклама 	
<p>4.Тестовое задание: Под «смежными» по отношению к услугам по управленческому консультированию понимают услуги ...</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) граница между которыми и услугами по управленческому консультированию размыта и нельзя точно установить, относятся эти услуги к управленческим или нет 2) по сопровождению деятельности компании-клиента после оказания услуг по управленческому консультированию оказываемые перед началом реализации консультационного проекта 3) предоставляемые фирмами-конкурентами, отличные от услуг данной консультационной компании 	<p>ПКО-5.3 ПКР-1.1</p>
<p>5.Тестовое задание: «Смежные» услуги по отношению к услугам по управленческому консультированию</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) транспортные услуги, рекрутментские услуги, PR-услуги 2) туристические услуги, финансовые услуги, банковские услуги 3) юридические услуги, рекламные услуги, налоговые услуги 4) юридические услуги, рекрутментские услуги, аудиторские услуги 	<p>ПКО-5.3</p>
<p>6.Тестовое задание: Вид интеллектуальной деятельности, целью которого является анализ проблем клиента и обоснование их эффективного решения в сфере управления — это...</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Менеджмент. 2) Управление персоналом. 3) Управленческий консалтинг. 4) Маркетинг. 5) Кадровый консалтинг. 	<p>ПКО-5.3 ПКР-1.1</p>
<p>7.Тестовое задание: Управленческий консалтинг дает предприятию наибольший эффект в ситуации:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Решение сложных нестандартных единовременных задач по адаптации предприятия к изменениям среды. 2) Выполнение рутинных работ на высокопрофессиональном уровне. 3) Выполнение работ, объем которых слишком мал для целесообразности содержания отдельного специалиста. 	<p>ПКО-5.3 ПКР-1.1</p>
<p>8.Тестовое задание: Что из перечисленного относится к управленческому консалтингу?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) финансовый аудит; 2) коучинг 	<p>ПКО-5.3 ПКР-1.1</p>

3) тренинг командообразования; 4) консультация юриста.	
9.Тестовое задание: Специфический вид управленческого консалтинга — это... 1) Менеджмент. 2) Управление персоналом. 3) Финансовый консалтинг 4) Кадровый консалтинг.	ПКО-5.3 ПКР-1.1
10.Тестовое задание: Консультанты используют такие специальные методы работы с клиентом, как: 1) Коучинг 2) Нейролингвистическое программирование 3) Моделирование структур и бизнес-процессов организации 4) Методы социальных исследований	ПКО-5.3 ПКР-1.1

Методические рекомендации по выполнению тестов (тестовых заданий):

Тестовая система предусматривает вопросы / задания, на которые слушатель должен дать один или несколько вариантов правильного ответа из предложенного списка ответов. При поиске ответа необходимо проявлять внимательность. Прежде всего, следует иметь в виду, что в предлагаемом задании всегда будет один правильный и один неправильный ответ. Всех правильных или всех неправильных ответов (если это специально не оговорено в формулировке вопроса) быть не может. Нередко в вопросе уже содержится смысловая подсказка, что правильным является только один ответ, поэтому при его нахождении продолжать дальнейшие поиски уже не требуется.

На отдельные тестовые задания не существует однозначных ответов, поскольку хорошее знание и понимание содержащегося в них материала позволяет найти такие ответы самостоятельно. Именно на это студентам и следует ориентироваться, поскольку полностью запомнить всю получаемую информацию и в точности ее воспроизвести при ответе невозможно. Кроме того, вопросы в тестах могут быть обобщенными, не затрагивать каких-то деталей.

Шкала и критерии оценивания тестовых заданий

Оценка	Критерии
«Отлично»	Задание выполнено на 91-100%
«Хорошо»	Задание выполнено на 81-90%
«Удовлетворительно»	Задание выполнено на 51-80%
«Неудовлетворительно»	Задание выполнено на 10-50%

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования**

«Чеченский государственный университет»
Кафедра «Управление региональной экономикой»
(наименование кафедры)

Перечень вопросов к зачету

по дисциплине "Управленческий консалтинг"
для студентов __4__ курса направления подготовки
38.03.04 Государственного и муниципального управления
(код и наименование направления подготовки)

Зачетно - экзаменационная сессия 2024 - 2025 уч. года

Теоретические вопросы:

1. Понятие консалтинга, цели и задачи консалтинга
2. Сущность консалтинга. Субъекты и объекты консультирования
3. Формы предоставления и виды консалтинговых услуг
4. Рынок консалтинговых услуг за рубежом.
5. Рынок консалтинговых услуг в России.
6. Причины востребованности услуг консультантов по управлению
7. Причины популярности профессии консультанта по управлению
8. Типология консультантов
9. Требования к консультанту по управлению
10. Базовые ценности организации
11. Проблемы в строении организаций.
12. Проблемы в организационных отношениях.
13. Проблемы в управленческих решениях.
14. Типовые методы самодиагностики организации: метод «Метафоры»
15. Типовые методы самодиагностики организации: метод «Крестовины»
16. Типовые методы самодиагностики организации: метод анализа «Жизненного цикла организации»
17. Типовые методы самодиагностики организации: метод анализа управленческих ошибок
18. Типовые методы самодиагностики организации: метод анализа проблем организации
19. Методы диагностики организаций: диагностическое интервью
20. Методы диагностики организаций: анализ распорядительной документации
21. Методы диагностики организаций: диагностическое наблюдение за поведением в организации
22. Методы диагностики организаций: анкетирование
23. Структура тестов, применяемых в управленческом консультировании.
24. Особенности взаимодействия консультанта с клиентом
25. Консалтинговый проект: подготовительный этап.
26. Консалтинговый проект: постановка диагноза.
27. Консалтинговый проект: планирование изменений.
28. Консалтинговый проект: внедрение проекта.
29. Консалтинговый проект: завершение проекта.
30. Структура консультационной службы
31. Консалтинговые компании.
32. Внутренние консультанты.
33. Одиночные (индивидуальные) консультанты.

34. Консультирующие преподаватели.
35. Типовая организационная структура консалтинговой компании.
36. Управление выполнением консалтингового проекта.
37. Обучение консультантов в консалтинговых компаниях
38. Профессиональные консалтинговые ассоциации
39. Структура и содержание контракта
40. Основные виды изменений в организациях.

Методические рекомендации по подготовке к зачету:

При подготовке к зачету необходимо использовать учебно-методические материалы по дисциплине «Управленческий консалтинг», лекционные материалы, рекомендованные учебники, учебные и справочные пособия, записи в рабочей тетради для подготовки к практическим занятиям. Подготовку к зачету следует осуществлять планомерно. При повторении учебного материала необходимо ориентироваться на перечень вопросов к зачету. Целесообразно составлять планы ответов на каждый вопрос.

При ответе на зачете следует избегать повторений, излишнего многословия и привлечения материалов, не относящихся к данному вопросу. При изложении материала необходимо использовать понятия, изученные в рамках данной дисциплины. При использовании фактических данных следует обращать внимание на то, чтобы они соответствовали излагаемым теоретическим положениям.

Шкалы и критерии оценивания зачета

Оценка	Критерии
Критерий оценки зачета	
<i>«зачтено»</i>	выставляется обучающемуся, если выставляется при условии, если студент показывает хорошие знания изученного учебного материала; самостоятельно, логично и последовательно излагает и интерпретирует материалы учебного курса; полностью раскрывает смысл предлагаемого вопроса; владеет основными терминами и понятиями изученного курса; показывает умение переложить теоретические знания на предполагаемый практический опыт
<i>«не зачтено»</i>	выставляется при наличии серьезных упущений в процессе изложения учебного материала; в случае отсутствия знаний основных понятий и определений курса или присутствии большого количества ошибок при интерпретации основных определений; если студент показывает значительные затруднения при ответе на предложенные основные и дополнительные вопросы; при условии отсутствия ответа на основной и дополнительный вопросы.

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Чеченский государственный университет»
Кафедра «Управление региональной экономикой»
(наименование кафедры)**

Перечень вопросов к экзамену

по дисциплине "Управленческий консалтинг"

для студентов 4 курса направления подготовки

38.03.04 Государственное и муниципальное управление

(код и наименование направления подготовки)

Зачетно - экзаменационная сессия 2024 - 2025 уч. года

Теоретические вопросы:

1. Понятие консалтинга, цели и задачи консалтинга
2. Сущность консалтинга. Субъекты и объекты консультирования
3. Формы предоставления и виды консалтинговых услуг
4. Рынок консалтинговых услуг за рубежом.
5. Рынок консалтинговых услуг в России.
6. Причины востребованности услуг консультантов по управлению
7. Причины популярности профессии консультанта по управлению
8. Типология консультантов
9. Требования к консультанту по управлению
10. Базовые ценности организации
11. Проблемы в строении организаций.
12. Проблемы в организационных отношениях.
13. Проблемы в управленческих решениях.
14. Типовые методы самодиагностики организации: метод «Метафоры»
15. Типовые методы самодиагностики организации: метод «Крестовины»
16. Типовые методы самодиагностики организации: метод анализа «Жизненного цикла организации»
17. Типовые методы самодиагностики организации: метод анализа управленческих ошибок
18. Типовые методы самодиагностики организации: метод анализа проблем организации
19. Методы диагностики организаций: диагностическое интервью
20. Методы диагностики организаций: анализ распорядительной документации
21. Методы диагностики организаций: диагностическое наблюдение за поведением в организации
22. Методы диагностики организаций: анкетирование
23. Структура тестов, применяемых в управленческом консультировании.
24. Особенности взаимодействия консультанта с клиентом
25. Консалтинговый проект: подготовительный этап.
26. Консалтинговый проект: постановка диагноза.
27. Консалтинговый проект: планирование изменений.
28. Консалтинговый проект: внедрение проекта.
29. Консалтинговый проект: завершение проекта.
30. Консультирование и изменения в организации

31. Основные виды изменений в организациях.
32. Управление процессом изменений
33. Структура консультационной службы
34. Консалтинговые компании.
35. Внутренние консультанты.
36. Одиночные (индивидуальные) консультанты.
37. Консультирующие преподаватели.
38. Стратегия консалтинговых компаний.
39. Правовые формы консалтингового бизнеса.
40. Типовая организационная структура консалтинговой компании.
41. Управление выполнением консалтингового проекта.
42. Отбор кадров в консалтинговой компании.
43. Обучение консультантов в консалтинговых компаниях
44. Организационная культура в консалтинговых компаниях.
45. Профессиональные консалтинговые ассоциации
46. Маркетинг в сфере консалтинга
47. Ценообразование консалтинговых услуг
48. Определение цены консалтинговых услуг.
49. Виды оплаты консультационных услуг.
50. Финансовое планирование в консалтинговых компаниях
51. Виды мотивации заказчика на получение консалтинговых услуг
52. Объединения консультантов: формы объединения, основная деятельность
53. Структура и содержание контракта
54. Система измерителей и оценок в клиентной организации
55. Проблемы профессиональной этики бизнес-консультантов
56. Современное состояние рынка услуг консалтинговых услуг в России и за рубежом (большие, малые консалтинговые фирмы).
57. Элитные компании в сфере управленческого консалтинга
58. Небольшие и узко специализированные фирмы
59. Анализ консультирования в сфере малого бизнеса
60. Факторы успеха консультационного процесса
61. Административный консалтинг
62. Финансовый консалтинг
63. Производственный консалтинг
64. Методики и способов совершенствования производства
65. Кадровый консалтинг
66. Методы кадрового консалтинга
67. Специальные методы применяемые консультантами в кадровом консалтинге
68. Коучинг и НЛП в консалтинге
69. Информационный консалтинг
70. Маркетинговый консалтинг
71. Антикризисный консалтинг
72. Специальные методы консалтинга
73. Корпоративная культура, ее виды
74. Классификация организационной культуры
75. Предмет исследования корпоративной культуры
76. Направления формирования организационной культуры
77. Элементы организационной культуры
78. "Организационное развитие" (Organizational Development - OD), базовые положения подхода
79. Требования к консультанту, который занимается организационным развитием

80. Теория организационного развития, факторы, которые определяют возможности развития организации
81. Существующие подходы к эффективному управлению изменениями
82. Модель успешного управления организационными изменениями Л. Грейнера
83. Особенности взаимодействия консультанта с клиентом
84. Формирование и динамика отношений консультанта с клиентом.
85. Дайте характеристику тенденциям в консультант-клиентских отношениях.
86. Особенности использования властных полномочий консультантом при работе над проектом
87. Способы взаимодействия консультанта с клиентом
88. Роли консультанта в консультант-клиентских отношениях .Факторы, влияющие на определение роли консультанта
89. Влияние консультанта как выражением его власти, типы власти
90. Реакция на влияние консультанта в клиентской организации
91. Готовность организации к изменениям
92. Каковы нормы этики во взаимоотношениях между клиентом и консультантом?
93. Каковы принципы организации отношений между консультантом и клиентом?
94. В чем смысл испытывающих вопросов и интервью в консультант-клиентских отношениях?
95. Опишите поведенческие аспекты консультант-клиентских отношений.
96. Приведите типичные ошибки консультанта?
97. Причины разочарований консультанта и клиента?
98. Как оценить качество консалтинговых услуг?
99. Как устанавливают цены на консалтинговые услуги?
100. Как формируется цена на консультационную услугу?

Методические рекомендации по подготовке к экзамену:

При подготовке к экзамену необходимо использовать учебно-методические материалы по дисциплине «Управленческий консалтинг», лекционные материалы, рекомендованные учебники, учебные и справочные пособия, записи в рабочей тетради для подготовки к практическим занятиям. Подготовку к экзамену следует осуществлять планомерно. При повторении учебного материала необходимо ориентироваться на перечень вопросов к экзамену.

Целесообразно составлять планы ответов на каждый вопрос.

При ответе на экзамене следует избегать повторений, излишнего многословия и привлечения материалов, не относящихся к данному вопросу. При изложении материала необходимо использовать понятия, изученные в рамках данной дисциплины. При использовании фактических данных следует обращать внимание на то, чтобы они соответствовали излагаемым теоретическим положениям.

Шкалы и критерии оценивания экзамена

Оценка	Критерии
Критерий оценки экзамена	
«Отлично»	Оценка «отлично» выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знания, причем не затрудняется с ответом при видоизменении задания, использует в ответе материал разнообразных литературных источников, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач
«Хорошо»	Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допускает существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения
«Удовлетворительно»	Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ
«Неудовлетворительно»	Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы

Оформление экзаменационного билета

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Чеченский государственный университет»
Кафедра управления региональной экономикой

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № ____

по дисциплине «Управленческий консалтинг»

для студентов __4__ курса

направления подготовки

38.03.04 «Государственное и муниципальное управление»

экзаменационная сессия 2024 – 2025 уч. года

Вопросы:

1. Содержание, предмет и объект дисциплины «Управленческий консалтинг»
2. Объединения консультантов: формы объединения, основная деятельность
3. Формы и методы диагностики проблем организации-заказчика

Заведующий кафедрой _____ Р.А. Ялмаев

(подпись)